

УДК 338.45.01

Чернявська І.М., кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки та організації виробництва

Дніпровський державний технічний університет, м. Кам'янське

ORCID ID: 0000-0002-2954-1156

e-mail: eov-eco@ukr.net

Chernyavs'ka Iryna, PhD (Economics), Associate Professor, Associate Professor at Department of Economics and Industry engineering

Dniprovsky State Technical University, Kamianske

ORCID ID: 0000-0002-2954-1156

e-mail: eov-eco@ukr.net

ОЦІНКА ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПАРТНЕРСЬКИХ АЛЬЯНСІВ**ESTIMATION OF ECONOMIC ACTIVITY OF PARTNER ALLIANCES**

За останнє десятиліття спостерігається підвищення інтересу підприємств та організацій до нових, більш ефективних моделей конкуренції. На сьогодні актуальною є проблема вибору форм партнерських альянсів, які виведуть підприємство на новий ринковий та технологічний рівень. Рішення щодо вступу до певної форми альянсу може істотно впливати на власне механізм підприємницької конкуренції, оскільки суперництво ведеться не між окремими підприємствами, а між групами, які об'єднані стратегічними інтересами. Економічна ефективність діяльності підприємств та організацій, залучених до співробітництва, залежить не тільки від власних можливостей, а і від характеру партнерських зв'язків.

Вирішення проблемних питань потребує деталізації складових ефективності партнерських альянсів. Метою дослідження є аналіз діяльності інноваційно активних підприємств, залучених до внутрішнього та міжнародного партнерського співробітництва. При аналізі використовувалися наукові праці вітчизняних вчених, статистичні дані. Результати дослідження показали, що найбільше число партнерських альянсів утворюється у сфері випробувань, наукових досліджень та розробок. Доведено, що до партнерських альянсів на сучасному етапі розвитку економічного співробітництва, здебільшого входять інноваційно активні підприємства непромислової сфери.

Ключові слова: співробітництво, міжнародне співробітництво, партнерський альянс, інноваційно активне підприємство.

The last decade has seen an increase in the interest of enterprises and organizations in new, more effective models of competition. Today choosing forms of partnership alliances for the survival and development of domestic enterprises is an urgent problem. They will bring enterprises to a new market and technological level due to the possibility of manufacturing complementary rather than interchangeable products, free choice of foreign partners taking into account their cultural and mental characteristics, organization of joint activities with partners access to information, opportunities to organize a fast and flexible process of preparation, coordination and decision-making, will bring them to a new market and technological level. The decision to join a certain form of alliance can significantly affect the actual mechanism of business competition, as the competition is not between individual companies, but between groups that are united by strategic interests. The economic efficiency of enterprises and organizations involved in cooperation depends not only on their own capabilities, but also on a number of factors of interaction between partner companies and the nature of partnerships.

Solving problematic issues requires detailing the components of the effectiveness of partnership alliances, which are formed both within the enterprise and outside it in order to increase the level of innovation and the extension of integration processes. The purpose of the study is to

analyze the activities of innovative enterprises involved in domestic and international partnerships. The analysis used scientific works of domestic scientists, statistics. The tendencies of change of the number of innovatively active enterprises, involved in partner alliances and alliance capacity by separate types of economic activity and types of partners has been investigated and determined. The results of the study showed that the largest number of partner alliances is formed in the field of testing, research and development. It has been proved that the partner alliances at the present stage of development of economic cooperation mostly include innovatively active non-industrial enterprises.

Key words: *cooperation, international cooperation, partnership alliance, innovatively active enterprise.*

JEL Classification: *D22; O12; O19*

Постановка проблеми. Формування різноманітних форм партнерських альянсів є відповіддю вітчизняних підприємницьких структур на сучасні вимоги зовнішнього середовища, процеси трансферу технологій, глобалізації економіки. Серед характерних форм спільного підприємництва, яке означає відносно тривалу угоду із співробітництва між підприємствами двох або декількох країн, що передбачає кооперацію у виробничій, торговій, науково-технічній, інвестиційній, сервісній сферах, чітко вирізняються спільні (українсько-іноземні) підприємства з іноземними інвестиціями та науково-технічні стратегічні альянси. Такі форми співробітництва, у тому числі й інноваційного – це довірчі й взаємовигідні відносини щодо участі в активах (спільної, але не обов'язково рівної), створення нової організації, узгодження партнерської діяльності, спільного проведення науково-дослідних й дослідно-конструкторських робіт та розподілу ризику під час їх проведення, взаємного обміну виробничим досвідом [1; 2; 3]. Безперечно, такі відносини є життєво важливими для виживання та розвитку підприємств, проте за останні роки серед зазначених форм спільного підприємництва спостерігаються певні тенденції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Суттєвий вклад в дослідження проблем створення та перспектив вступу підприємств до різних форм партнерського альянсу, формування стратегічних партнерських відносин між суб'єктами господарювання внесли праці Н. О. Крихівської [4], А. М. Магомедової [5], В. В. Македона [2], М. О. Устенко [6], Н. І. Чухрай [7] та багатьох інших. У своїх наукових працях вони доводили, що вдале використання потенціалу суб'єктів-партнерів є запорукою успішного функціонування партнерських відносин та забезпечення стратегічної стійкості учасників партнерства. Завдяки їхнім розробкам набули розвитку теоретичні та науково-методичні положення щодо формування партнерських альянсів з метою зміцнення конкурентних позицій на ринку і забезпечення позитивного результату діяльності.

На підставі аналізу публікацій зазначених авторів, можна стверджувати, що формування партнерських відносин можливе у межах підприємства та одночасно в декількох напрямках за його межами: з покупцями, з постачальниками товарів, послуг, з клієнтами, з закладами вищої освіти та науковими установами, іншими зацікавленими фізичними і юридичними особами. Проте, недостатньо висвітленими є питання, пов'язані з оцінкою ефективності партнерських відносин за участю діяльності інноваційно активних підприємств.

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є аналіз діяльності інноваційно активних підприємств, залучених до внутрішнього та міжнародного партнерського співробітництва. Досягнення мети відбулося при вирішенні таких завдань: визначення тенденції зміни числа інноваційно активних підприємств, залучених до партнерських альянсів; визначення альянсомісткості за окремими видами економічної діяльності та видами партнерів.

Об'єктом дослідження є процес формування партнерських альянсів між підприємницькими структурами за видами економічної діяльності. Предметом є теоретичні аспекти формування партнерських альянсів за видами економічної діяльності.

Вклад основного матеріалу дослідження. Останнім часом спостерігається збільшення різноманіття форм спільного підприємництва між підприємствами та організаціями різних країн та різних видів економічної діяльності. Дані досліджень [4; 5; 7] показують

тенденцію зміни двосторонніх партнерських альянсів у бік альянсів за участю декількох партнерів. У результаті конкурентами стають не окремі підприємства, а групи підприємств та організацій, які об'єднані стратегічними інтересами.

За даними [8], у період з 2014 по 2018 рр. частка кількості інноваційно активних підприємств, залучених до партнерського співробітництва, збільшилася майже в 1,7 разів. На рис. 1 наведено кількісну динаміку інноваційно активних підприємств, залучених до міжнародних та внутрішніх партнерських альянсів у зазначений період.

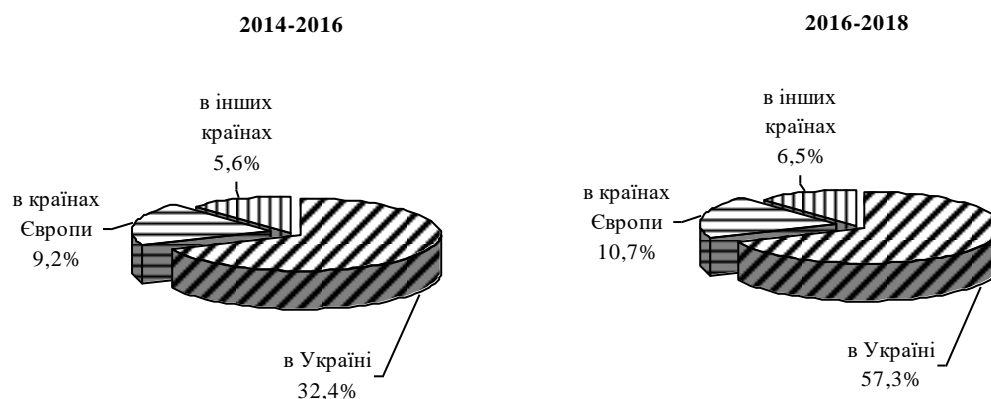


Рис. 1. Динаміка числа інноваційно активних підприємств, залучених до партнерських альянсів

Джерело: [8]

З діаграм на рис. 1 можна зробити висновок, що перевага зберігається за внутрішньокраїновими альянсами. Очевидно, що на кожен міжнародний партнерський альянс припадає п'ять внутрішніх.

Внутрішньокраїнові партнерські альянси створюються підприємствами достатньо широкого спектра за типами партнерів та видами економічної діяльності, зокрема, промисловості, оптової торгівлі, інформації та телекомунікації, випробувань та досліджень, наукових досліджень та розробок тощо. На рис. 2 та рис. 3 представлено відсоткове співвідношення внутрішньокраїнових партнерських альянсів за окремими видами економічної діяльності, у тому числі й за типом партнера. На підставі аналізованої статистики, можна зробити висновок, що найбільше число партнерських альянсів утворюється у сфері випробувань та досліджень між постачальниками обладнання, матеріалів, компонентів програмного забезпечення.

Проте, поширеність міжнародних партнерських альянсів також підвищується. Міжнародне співробітництво набирає обертів серед підприємств видобувної та переробної промисловості, у сфері наукових досліджень та розробок. На рис. 4 надано процентне співвідношення інноваційно активних підприємств, залучених до міжнародного співробітництва в країнах Європи та інших країнах за видами економічної діяльності у період з 2014 по 2018 рр.

На підставі наданої статистики, можна зробити висновок, що найбільша кількість міжнародних альянсів утворюється у сфері наукових досліджень та розробок. Проте, з рис. 4 видно зменшення числа міжнародних альянсів у країнах Європи у сфері інформації та телекомунікацій. Тому підприємства у цій сфері потребують розширення переліку послуг, впровадження новітніх технологій та інновацій.

У табл. 1 наведено частково-кількісне зіставлення інноваційно активних підприємств за видами економічної діяльності, залучених до внутрішньокраїнових та міжнародних альянсів.

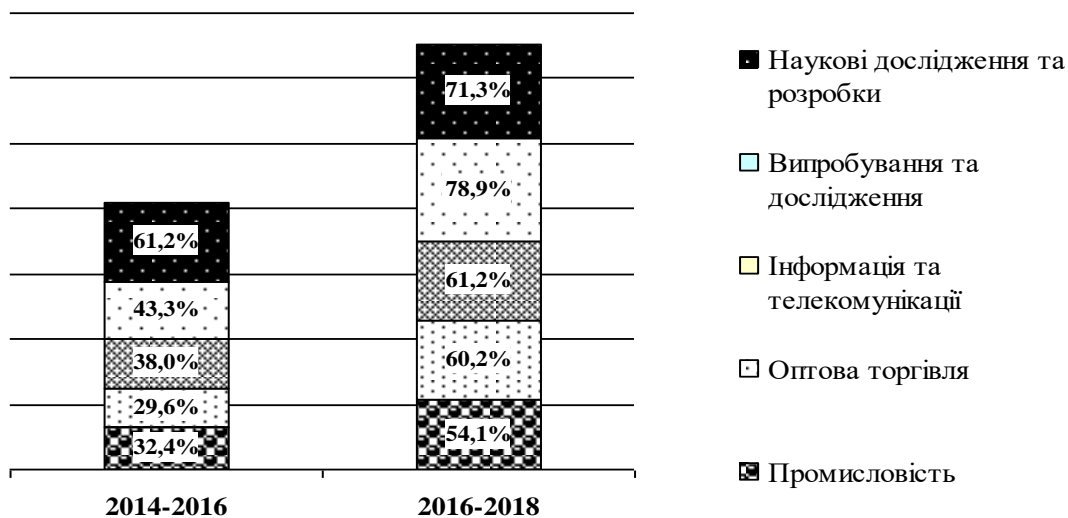


Рис. 2. Співвідношення партнерських альянсів за окремими видами економічної діяльності

Джерело: [8]

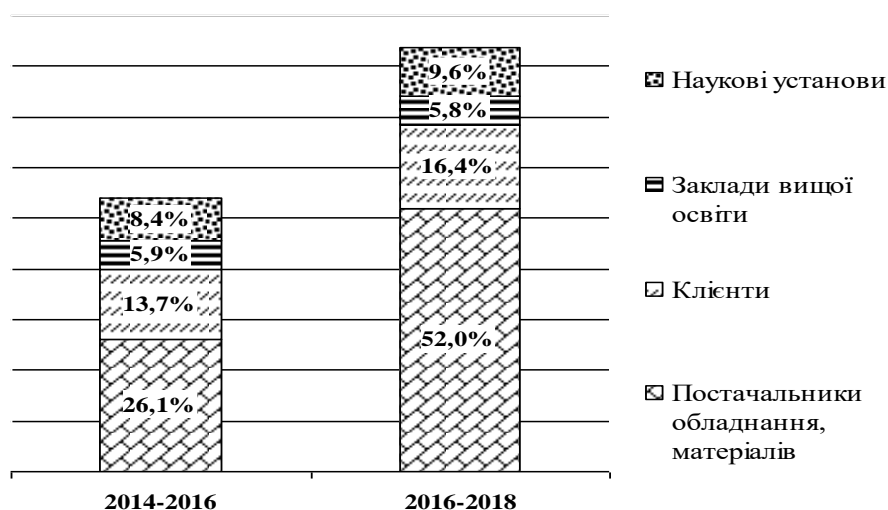


Рис. 3. Цільове співвідношення партнерських альянсів за типом партнера

Джерело: [8]

Таблиця 1. Основні напрями альянсів за місцем розташування партнерів за видами економічної діяльності (2016-2018 рр.), %

Вид економічної діяльності	Україна	Країни Європи	Інші країни
Промисловість	52,9	11,3	6,8
Оптова торгівля	59,9	4,8	3,6
Інформація та телекомунікації	61,2	6,1	5,6
Фінансова та страхова діяльність	77,6	13,4	1,5
Діяльність у сферах інжинірингу, технічні випробування та дослідження	78,9	12,2	7,8
Наукові дослідження та розробки	71,3	21,8	23,0

Джерело: узагальнено автором на основі [4; 8]

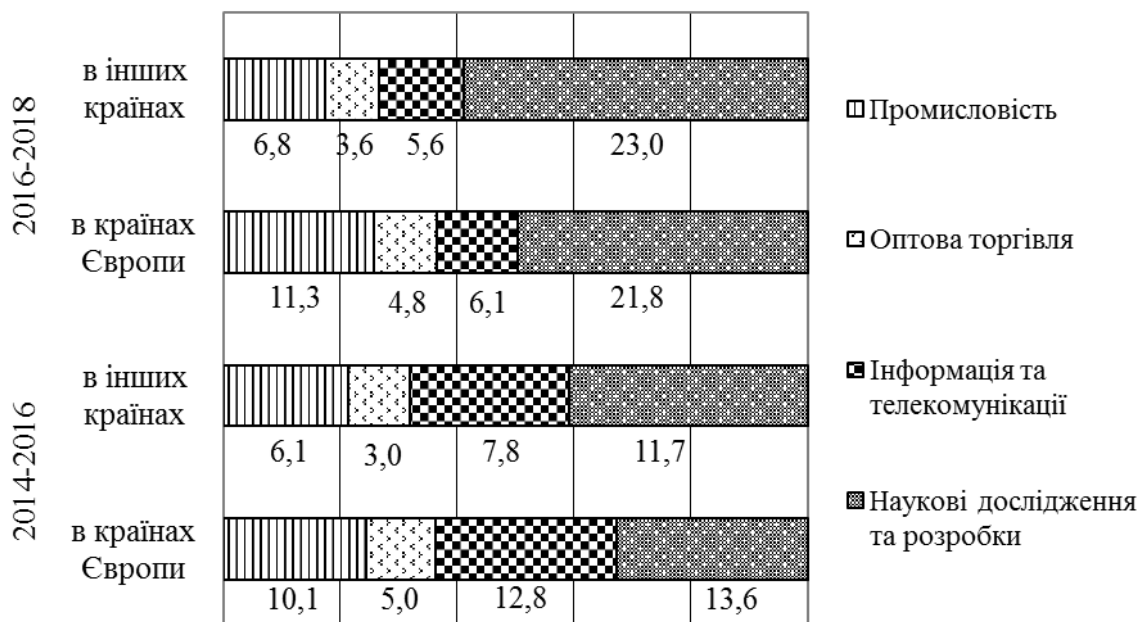


Рис. 4. Співвідношення найбільш альянсомістких партнерських видів економічної діяльності з поширенням міжнародного співробітництва, %

Джерело: [8]

З наведених у табл. 1 даних видно, що більшість внутрішньокраїнових партнерських альянсів утворено у всіх сферах діяльності інноваційно активних підприємств, окрім промисловості, а міжнародних альянсів – у сфері наукових досліджень та розробок. Отже, інноваційно активні підприємства цих видів економічної діяльності викликають найбільшу зацікавленість для подальшого дослідження та визначення, так званого, індексу привабливості для утворення партнерського альянсу [2].

Таким чином, дослідження, проведене автором, свідчить про те, що до партнерських альянсів на сучасному етапі розвитку економічного співробітництва, здебільшого входять інноваційно активні підприємства непромислової сфери.

Висновки. Проведене дослідження дозволяє відзначити те, що зростання уваги вітчизняного підприємництва до створення та вступу до партнерських альянсів викликане високим рівнем ефективності їх роботи. Наукові дослідження свідчать про те, що протягом найближчого часу партнерські альянси відіграватимуть важливу роль у забезпеченні стійкого конкурентного становища. В цьому дослідженні доведено, що перевага зберігається за внутрішніми партнерськими альянсами, створеними у непромисловій сфері. Аналіз свідчить, що основними напрямками розвитку вітчизняних партнерських альянсів, є діяльність інноваційно активних підприємств, залучених до співробітництва у сферах торгівлі, інформації та телекомунікації, фінансів та страхування, інжинірингу, технічних випробувань та наукових досліджень.

Список використаної літератури

1. Гаррет Б., Дюссож П. Стратегические альянсы / пер. с англ. Москва : ИНФРА-М, 2002. 332 с.
2. Македон В. В. Міжнародні стратегічні альянси компаній : монографія. Дніпропетровськ : ДУЕП, 2010. 304 с.
3. Скриль В. В., Булка І. П. Спільні підприємства: тенденції та проблеми розвитку. *Всеукраїнський науково-виробничий журнал «Інноваційна економіка»*. Тернопіль. 2012. №36. С. 115–119.

4. Крихівська Н. О. Стратегічне управління партнерськими відносинами як інструмент активізації співробітництва. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2015. Вип. 4. С. 64–66. URL : <http://global-national.in.ua/issue-4-2015/12-vipusk-4-berezen-2015-r/605> (дата звернення: 10.07.2020).

5. Магомедова А. М. Утворення стратегічних альянсів як спосіб розвитку партнерських відносин. *Інвестиції : практика та досвід : наук.-практ. журн.* 2011. № 19. С. 47–49.

6. Устенко М. О. Формування теоретичних основ партнерських відносин за участю діяльності транспортно-логістичного центру. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2015. Вип. 11. Ч. 4. С. 74–77.

7. Чухрай Н. І., Кулиняк І. Я., Глянцева О. І. Методичні підходи щодо обґрунтування заходів із покращання використання складових потенціалу промислових підприємств. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2017. № 2. С. 233–247.

8. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 20.06.2020).

References

1. Garrett B., Dussauge P. (2002) *Strategicheskies al'yansy* [Strategic alliances] / tr. From Eng. Moscow : INFRA-M [in Russian]

2. Makedon V.V. (2010) *Mizhnarodni strategichni aljjansy kompanij : monografija* [International strategic alliances of an enterprise : monograph]. Dnipropetrovsk : DUAN [in Ukrainian].

3. Skril V. V., Bulka I. P. (2012) Spiljni pidprijemstva: tendenciji ta problemy rozvytku [Joint ventures : trends and challenges in development]. All-Ukrainian research and production journal «*Innovative economy*». Ternopil, Vol. 36, pp. 115–119.

4. Krykhivska N. O. (2015) Strategichne upravlinnja partnersjkyky vidnosynamy jak instrument aktyvizaciji spivrobotnytva [Strategic partnership management as a tool to enhance cooperation]. *Global and national economic problems*. no. 4, pp. 64–66. available at: <http://global-national.in.ua/issue-4-2015/12-vipusk-4-berezen-2015-r/605> (Accessed 10 July 2020).

5. Magomedova A.M. (2011) Utvorennja strategichnykh aljjansiv jak sposib rozvytku partnersjkykh vidnosyn [Formation of strategic alliances as a way to develop partnerships]. *Investments: practice and experience: scientific-practical magazine*. no. 19, pp. 47–49.

6. Ustenko M. O. (2015) Formuvannja teoretychnykh osnov partnersjkykh vidnosyn za uchastju dijajlnosti transportno-loghistychnogho centru [Formation of theoretical bases of partnership relations with participation of activity of the transport and logistic center]. *Scientific Bulletin of Kherson State University*. no. 11/4, pp. 74–77.

7. Chukhrai N. I., Kulinyak I.Y., Glyantseva O.I. (2017) Metodychni pidkhody shhodo obgruntuvannja zakhodiv iz pokrashhannja vykorystannja skladovykh potencialu promyslovykh pidprijemstv [Methodical approaches to substantiate measures to improve the use of components of the potential of industrial enterprises]. *Marketing and innovation management*. no. 2, pp. 233–247.

8. The official site of State Statistics Service of Ukraine (2019), available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (Accessed 20 June 2020).